

JANTAR DEBATE MIGUEL ALMEIDA CEO DA NOS

1 OUTUBRO 2015

HOTEL DOM PEDRO PALACE



PATROCINADORES:



“A NOS É UM SUCESSO INEQUÍVOCO”

Um enorme sucesso. É este o balanço da NOS. Dois anos depois da fusão, apresenta uma valorização de 60%, cresceu em todas as frentes, inverteu quedas históricas e subiu as receitas num mercado em queda. E vai antecipar as metas que tinha a cinco anos. Para o CEO do grupo, o fim da parceria da Sonae com Isabel dos Santos em Angola “é um não assunto”. E não teme a entrada do Netflix, embora reitere as críticas à falta de regulação dos OTT's. Sobre os concorrentes mais diretos, Miguel Almeida admite ter curiosidade sobre a estratégia da Altice para PT e considera que a Vodafone foi apanhada no “turbilhão” da mudança do mercado.



Miguel Almeida - CEO da NOS

O balanço da NOS não poderia ser mais positivo. Dois anos depois de ter sido nomeado CEO do novo grupo de telecomunicações, que acabava de ser criado através da fusão entre a Zon e a Optimus, Miguel Almeida garante que o projeto é “um sucesso inequívoco” em todas as frentes. Conseguiu uma valorização de 60%, quando o PSI20 caiu 15%. Reforçou a sua posição competitiva, ultrapassando as metas propostas no plano inicial, que vão ser antecipadas em um a dois anos. Está a crescer no fixo, no móvel e na tv paga. Neste negócio, inverteu a histórica perda de quota. As receitas estão já a subir, num mercado que continua em queda. Orador-convidado do primeiro encontro no âmbito do Ciclo de Jantares-debate APDC 2015 com os líderes das TIC, o gestor considera que o fim da parceria entre a Sonaecom e a empresária Isabel dos Santos no mercado angolano, não terá qualquer impacto no grupo de comunicações. Aliás, esse é mesmo “um não assunto”. Tem curiosidade em relação à estratégia que a Altice definirá para a PT Portugal, não conhece o novo dono da Cabovisão e da Oni e garante que a Vodafone foi apanhada no ‘turbilhão’ de mudanças no mercado e no consumidor.

Na abertura do debate com Miguel Almeida, que foi conduzido por Pedro Santos Guerreiro (Expresso) e Alexandra Machado (Jornal de Negócios), o presidente da APDC destacou os enormes desenvolvimentos do setor nas últimas décadas. Apesar da pequena dimensão do país, da baixa literacia e do fraco poder de compra. Segundo Rogério Carapuça, “é difícil fazer coisas em Portugal, porque há défice de massa crítica. Mas, apesar disso, nasceram grandes empresas. Uma delas é a NOS, que resultou de uma fusão, o que é sempre um grande desafio. Mas que, vista de fora, foi feita de uma forma rápida e eficiente”.

Foi a 2 de outubro de 2013 que Miguel Almeida foi nomeado pelo Conselho de Administração da NOS, na altura Zon Optimus, como CEO, numa reunião onde esteve presente a empresária angolana Isabel dos Santos, que, com a Sonae, detêm a ZOPT. O gestor, que detalhou o plano meses depois, em fevereiro de 2014, destacou de imediato que nascia uma nova empresa e um novo projeto que valia mais do que a soma das partes. E que queria criar uma empresa com ambição e características diferentes, que tinha como metas crescer e consolidar a posição competitiva no mercado português e lá fora. Com uma geração de valor sustentada. Dois anos passados, os moderadores do debate pedi-



ram a Miguel Almeida para fazer um balanço do projeto, tanto mais que já chegou a admitir que a NOS poderá ser a ‘nova PT’.

ANTECIPAR METAS E SUBIR RECEITAS

E o balanço é para o CEO da NOS “extremamente positivo em todas as frentes e de forma inequívoca”. Os “números falam por si”. A empresa apresenta uma valorização de 60% em dois anos, quando as cotadas em bolsa recuaram – o PSI20 caiu 15%. Reforçou a sua posição competitiva no mercado além do que se tinha proposto, antecipando as metas entre um a dois anos. O grupo já conseguiu um crescimento da quota foi de três pontos percentuais “num mercado altamente competitivo e completamente maduro”. Quando o objetivo inicial era de ganhar cinco pontos a cinco anos, alcançando uma quota total de mercado de 30% de quota. Hoje, já detém 28%.



Por áreas, conseguiu no móvel um reforço da sua quota entre sete a nove pontos percentuais. Na televisão paga, estancou a queda histórica de muitos anos na base de clientes e há um ano que está a crescer, alargando a distância face ao segundo operador. Aqui, considera mesmo que o grupo está “num momento de inflexão muito importante”. No

segmento empresarial, o reforço foi de mais de 10%, tendo ganho clientes de grande dimensão. “É público e tem sido visível o conjunto de empresas de grande dimensão que nos deram a sua confiança”, refere. O resultado é que, num mercado onde as receitas continuam a recuar - no ano passado o mercado nacional terá caído 5% e no primeiro semestre deste ano entre 4,2% a 4,3% - a NOS está a subir as receitas em mais de 3% e os resultados operacionais.

O operador apostou ainda forte no investimento nas redes, reforçando a oferta de fibra para mais um milhão de casas, e na rede móvel com investimentos significativos no 3G e no 4G. “Os consumidores também ganharam muito com esta operação de fusão”, garante Miguel Almeida, explicando que veio trazer valor ao mercado. Tendo em conta que no último ano, as receitas cresceram 3,2% e os serviços 10%, isso “significa uma coisa muito simples: os consumidores estão a pagar muito menos do que pagavam há um ano atrás e há dois anos”, acrescenta.

ACIONISTAS GARANTEM ESTABILIDADE

Uma das grandes questões do momento é o eventual impacto do fim da parceria entre a Sonae e

Isabel dos Santos para o mercado angolano. Mas Miguel Almeida está tranquilo e não antecipa qualquer efeito. “Para mim, é completamente um não assunto”, garante. E destaca que “a NOS tem muitos acionistas, felizmente. É verdade que tem um acionista com uma posição de controlo que junta a Sonae e Isabel dos Santos. Mas estamos muito satisfeitos com os acionistas que temos”, deixando claro que “é a estabilidade e o apoio que o Conselho tem dado à Equipa Executiva que tem permitindo os resultados obtidos. Não vejo em que medida um determinado negócio não ter corrido num sentido que as partes entenderiam ser útil pode ter qualquer efeito da NOS”.

CONCORRENTES SÃO FERIZES

Desafiado a comentar a estratégia e posicionamento da Vodafone, Miguel Almeida começou por considerar a concorrente “uma grande empresa e um enormíssimo desafio” para a NOS. No entanto, adianta que fruto das mudanças no mercado português e do consumidor, a rival foi “foi apanhada neste turbilhão”, tendo avançado para o fixo, com uma aposta forte na captação de clientes de tv paga. E apesar de estar “a fazer um excelente trabalho na angariação de clientes e no crescimento da quota de mercado na tv paga”, continua muito distante das demais concorrentes, já que detém uma quota da ordem dos 8%.

Já sobre a recente compra da venda da Cabovisão e da Oni pelos franceses da Apax, refere não conhecer os planos do novo dono, mas adianta que a estratégia deste “vai influenciar em muito o comportamento das duas empresas nos próximos tempos. Não sei se é bom ou mau. Se vier alguém com a nossa perspetiva, que quer um mercado concorrencial e dinâmico, com perspetiva de geração de voar para todos – a começar nos consumidores e a acabar nos próprios operadores será muito bem-vindo”.

No caso da PT Portugal, admite ter “curiosidade” sobre a estratégia do novo acionista único, a Altice. Até agora,



Alexandra Machado e Pedro Guerreiro desafiam o presidente da NOS a comentar a estratégia e posicionamento dos concorrentes



a incumbente nacional tem sido “um concorrente feroz e um incumbente como poucos na competência que tem manifestado para defender a sua posição. Com uma aposta no investimento e na inovação que tipicamente os incumbentes de outros países não têm”. Já o futuro está por definir. “Passou muito pouco tempo sobre a efetiva mudança das linhas de orientação da PT. Ainda não há dados suficientes para avaliar e não tenho bola de cristal sobre o que é que a nova gestão da PT tem como planos para a empresa”.

Os Over the Top (OTT's) são um tema recorrente de debate, sobretudo numa altura em que o Netflix já está no mercado português desde 21 de outubro. Miguel Almeida não manifesta qualquer preocupação com esta estreia da plataforma de streaming de vídeo, uma das maiores do mundo, e o seu impacto nos operadores de comunicações. “O Netflix é muito bem-vindo. É mais um serviço que acrescenta valor à conectividade de elevadíssima qualidade que fornecemos aos nossos clientes. Não creio é que seja concorrente de um operador de telecomunicações”, explica, acrescentando que poderá até ter um efeito positivo, se vier estimular o consumo e a adesão a ofertas de qualidade de banda larga.

O que o CEO da NOS continua a criticar é a falta de regulação destes operadores, quando as empresas de

telecomunicações europeias são fortemente reguladas. Trata-se de uma verdadeira “concorrência desleal. Não é algo que acreditemos que seja para perdurar”, pelo que o caminho “é o de abrandar a regulação sobre os operadores de rede. Não pode ser de outra forma”.

Esta situação é tanto ou mais grave no acesso aos dados dos clientes: enquanto os OTT's podem ter acesso livre a todos os dados, os operadores nem sequer podem ter a localização dos clientes. Trata-se de uma situação “ingerível e que torna completamente impossível”.

A situação financeira da Sport TV, onde a Zon detém 50% do capital foi outro tema abordado, que Miguel Almeida se escusou a comentar. Já no que respeita à estratégia de recursos humanos, quando questionado se, como gestor, gosta de pagar salários baixos (o líder da Altice afirmou recentemente não gostar de pagar salários altos), o gestor destacou que os colaboradores “são um ativo crítico da empresa e tem que ser tratado como tal”. Por isso, a NOS aposta na sua valorização e formação, sendo a política a de “remuneração de acordo com o que acreditamos que é o valor acrescentado de cada um e o seu contributo individual para o sucesso da empresa”.



Miguel Almeida

CEO NOS

"Não vejo em que medida um determinado negócio não ter corrido bem (o fim da parceria da Sonae com Isabel dos Santos em Angola) possa ter qualquer efeito na NOS. Para mim, é completamente um não assunto."

"O balanço é extremamente positivo em todas as frentes e de forma inequívoca. Se compararmos o valor da NOS de hoje com o que tinha depois da fusão, há dois anos, valorizou 60%, num contexto de mercado em que o PSI 20 caiu 15%."

"Desde a fusão crescemos três pontos percentuais de quota num mercado altamente competitivo e maduro. É um claro sucesso."

"A Vodafone foi apanhada, fruto das mudanças no mercado português e do consumidor, neste turbilhão. Se olharmos para os números, nos últimos dois anos perdeu quota de mercado. E a NOS ganhou."

"A PT tem sido um concorrente feroz e um incumbente como poucos na competência que tem manifestado para defender a sua posição de mercado. Esse é o passado da PT. O futuro não conheço. Passou muito pouco tempo sobre a efetiva mudança das linhas de orientação. Ainda não há dados suficientes para avaliar."

"O Netflix é muito bem-vindo, é mais um serviço que acrescenta valor à conectividade de elevadíssima qualidade que fornecemos aos nossos clientes. Mas não creio é que seja concorrente de um operador de telecomunicações."

"A não regulação dos OTT's parece-me algo incompreensível e insustentável. Existe uma enormíssima quantidade de regulação sobre tudo o que diz respeito às telecomunicações em Portugal e na Europa. E zero regulação em relação aos OTT's. Isso chama-se, na minha perspetiva, concorrência desleal."



PATROCINADORES APDC



APOIANTES I APDC



APOIANTES II APDC

PARCEIROS

ALTRAN CGI GFI HEWLETT PACKARD ENTERPRISE
HP IBM MICROSOFT SAS

JLM & ASSOCIADOS VIATECLA